Comisión de Legislación del Trabajo
S/C

Versión Taquigráfica N° 475 de 2006

CORPORACIÓN NACIONAL PARA EL DESARROLLO

Vibobusa – Calvinor
ver exposición

SINDICATO DE TRABAJADORES GUARDAHILOS DE ANTEL

Contratos de función pública
ver exposición

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 4 de abril de 2006

(Sin corregir)

PRESIDE: Señora Representante Ivonne Passada, Vicepresidenta.

MIEMBROS: Señores Representantes Manuel María Barreiro, Juan José Bentancor y Jorge Pozzi.

DELEGADO DE SECTOR: Señor Representante Pablo Abdala.

ASISTEN: Señores Representantes Adriana Peña Hernández, Fernando Longo Fonsalías, Rodolfo Caram, Álvaro Delgado y Hebert Clavijo.

INVITADOS: Por la Coorporación Nacional para el Desarrollo, contador Álvaro García y Martín Dibarboure, Gerente General.

Por el Sindicato de Trabajadores Guardahilos de ANTEL, Secretaria Alba Colombo, asesor doctor Pablo Monsuárez y síndico Gustavo Rodríguez Velázquez.

SEÑORA PRESIDENTA (Passada).- Habiendo número, está abierta la reunión.

——La Comisión de Legislación del Trabajo tiene mucho gusto en recibir al contador Álvaro García y al Gerente General Martín Dibarboure, integrantes de la Corporación Nacional para el Desarrollo.

Antes que nada, queremos disculparnos por no haberlos podido recibir el día que fueron convocados, pero ese día la Comisión tuvo una jornada bastante intensa, que impidió recibirlos tal como habíamos pautado.

Días pasados la Comisión recibió al sindicato de VIBOBUSA, de la empresa CALVINOR. Seguramente, los señores invitados recibieron la versión taquigráfica de dicha reunión, pero la Comisión consideró necesario contar con la presencia de la Corporación Nacional para el Desarrollo, y ofrecerles el mismo tiempo y las mismas condiciones para que pudieran volcar sus apreciaciones con relación a la situación de CALVINOR, que es bastante compleja y se viene arrastrando desde hace bastante tiempo.

SEÑOR POZZI.- Solo quería informar a los integrantes de la Corporación Nacional para el Desarrollo que también estaban invitados a participar de esta sesión los compañeros de las Comisiones de Ganadería, Agricultura y Pesca y de Industria, Energía y Minería. Quizás lleguen más tarde, pero es probable que no comparezcan debido a que los martes a esta hora se reúnen otras Comisiones. Hago esta aclaración porque nosotros queríamos que se mantuvieran las mismas condiciones que se dieron cuando asistió el sindicato de VIBOBUSA.

SEÑORA PRESIDENTA.- Contamos con la presencia de un integrante de dichas Comisiones.

SEÑOR GARCÍA (don Álvaro).- Agradecemos la convocatoria.

El asistir a esta Comisión nos llena de tranquilidad debido a que podemos expresar al Poder Legislativo y a los integrantes de esta Comisión la situación por la que está atravesando esta empresa. A nosotros, como integrantes y gestionadores de la Corporación Nacional para el Desarrollo, reitero, nos da tranquilidad venir aquí y conversar con los señores legisladores.

Quería disculpar al Director Tomás Alonso por no haber asistido, pero tuvo un quebrando de salud en el día de ayer. Por esa razón no se pudo hacer presente en la Comisión, aunque la idea era que asistiera a la convocatoria.

Los primeros días de enero emitimos un comunicado de prensa como Corporación, que levanta los antecedentes de la situación de la empresa hasta ese momento, y voy a referirme a él, ya que me parece una buena guía para comenzar la exposición.

En aquel momento decíamos que la empresa CALVINOR forma parte del polo de desarrollo del norte uruguayo en la zona de Bella Unión desde hace más de veinte años. La realidad económica de esta empresa ha sido en general, en la última década, de necesidad de asistencia financiera y de pérdidas patrimoniales, no escapando a la realidad de otras empresas de la zona. Esto ha quedado constatado no solo en el caso de CALVINOR, sino -reitero- también en el de otras empresas de la zona. También decíamos en dicho comunicado que en el año 2002 la CND, ex propietaria junto a CALNU -en aquel momento CALNU era mayoritaria y la CND minoritaria-, vendió las acciones al señor Duilio Parma.

La empresa fue vendida en enero al nuevo propietario libre de deudas; en ese momento todavía no teníamos los datos. Asignamos para ser estudiadas por la Auditoría Interna de la Nación a CALVINOR y a VIBOBUSA. Como ustedes sabrán, en la Corporación Nacional para el Desarrollo se está llevando adelante una auditoría de la Auditoría Interna de la Nación y una de las empresas que se tomó en cuenta para hacer un seguimiento fue VIBOBUSA.

La deuda que asumió el Estado uruguayo en el año 2001 para vender la empresa al señor Duilio Parma libre de deudas asciende a una suma superior a US$ 15:000.000. Los números son siempre relativos, a pesar de que esa cantidad es mucho dinero en cualquier caso. Esta empresa factura algo más de US$ 1:000.000 por año; y esto solo pauta la gravedad de asumir deudas por parte del Estado y, en definitiva, de toda la población.

Como decía, la empresa fue vendida en el año 2002 al nuevo propietario libre de deudas a un precio de US$ 1:100.000 a pagar en diez años, de los cuales, al día de la fecha, fue pagado poco más del 10%; o sea que el propietario debe cerca del 90% a la Corporación Nacional para el Desarrollo.

Cuando ingresa el nuevo Directorio de la Corporación Nacional para el Desarrollo, a fines de junio de 2005, la empresa se encuentra nuevamente endeudada en aproximadamente US$ 1:800.000. Esto es el equivalente aproximado a casi dos años de venta. Como decíamos anteriormente, el propietario ha incumplido con los

pagos a la CND, se encuentra insolvente y la bodega ocupada por los trabajadores, lo que se agrega a una empresa sumida en un caos administrativo y jurídico de consideración.

Cabe recordar que los trabajadores ocuparon la planta en diciembre de 2004 -lo que fue informado por sus propios delegados; nosotros todavía no estábamos- con la inminencia de la vendimia 2005. Como ya dijimos, la empresa en ese momento ya estaba sumida en el caos administrativo. La vendimia de ese año 2005 se había realizado con financiamiento del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca con garantía prendaria sobre el vino producido. En ese momento, el Ministerio había llegado a un acuerdo e, inclusive, hubo diálogo con las autoridades entrantes. Se convino que la vendimia se realizaría con financiamiento de PREDEG que transfiere fondos al Fondo APICE y se ponía en garantía el vino producido. Se estableció una determinada metodología jurídica, que funcionó para ese período.

Cabe aclarar que la empresa además de estar en un caos administrativo y financiero, está sumida en un caos jurídico; está llena de embargos; o sea que la disponibilidad de los activos es prácticamente imposible. Hay recursos de todo tipo planteados por sus acreedores. Esta situación no es nueva. En marzo de 2004, cuando la empresa presenta su información a la DGI -cierra el balance el 31 de marzo de cada año- lo hace con el balance del año anterior; o sea que no tenía actualizada su contabilidad.

Cuando se realiza la vendimia en enero de 2005, el propietario ya en aquel momento y en la documentación que se firmó se había comprometido a vender la empresa, lo que a la fecha de nuestro ingreso, fines de junio, no se había producido.

La decisión del nuevo Gobierno acerca de la situación de esta empresa es que se realice la venta entre agentes privados sin que vuelva a existir participación directa de la CND. Es una larga historia de participación de la CND y del Estado en esos emprendimientos. Esta empresa ya había sido vendida al sector privado en el año 2001, y lo que se planteó en todo momento fue facilitar y ayudar a una nueva transacción entre privados.

La nueva Corporación desde el primer momento tuvo dos objetivos y quiero que esto quede bien claro. En primer lugar, la defensa del crédito que tiene contra Duilio Parma. El Ministerio de Economía y Finanzas es propietario de la CND en un 98% y el 2% restante corresponde al Banco de la República; o sea que siempre encaramos esta tarea que estamos llevando adelante como una compañía propiedad de tres millones de accionistas, que somos todos los uruguayos.

Entonces, nos parece que la defensa del patrimonio de la Corporación pasa por defender el patrimonio de los tres millones de accionistas que tiene. Es decir que lo primero que nos planteábamos era la defensa del crédito, pero no podíamos plantearnos únicamente eso porque somos la Corporación Nacional para el Desarrollo y porque existe una unidad productiva que si la visitan -me consta que varios legisladores lo han hecho- verán que es muy bonita y está muy bien mantenida. Estamos en una política de fomento del empleo y debíamos hacer todo lo posible para mantener activa la unidad productiva. El primer objetivo fue la defensa del crédito de la CND contra Duilio Parma y, el segundo, el mantenimiento de la unidad productiva, pero no a cualquier costo; para eso establecimos un camino bastante claro.

En función del mantenimiento de la unidad productiva, la nueva CND entendió que la única manera de vender la empresa era mediante la modalidad de un llamado abierto, público y transparente, para que inversores del país y del extranjero realizaran sus ofertas, para conocer el verdadero valor actual del emprendimiento y para proceder a su venta. Lo único que nos iba a dejar tranquilos en ese proceso de mantener la unidad productiva de la manera más genuina, era hacer un llamado lo más abierto posible para que inversores del país y del exterior se pudieran presentar y en función de las ofertas que realizaran, de ofertas reales, se conociera el verdadero valor del emprendimiento, porque el valor de un emprendimiento está en función del uso que se le puede dar.

Vamos a referirnos a algunas situaciones previas. Cuando llegamos, a fines de junio, el propietario había dado un acuerdo de confidencialidad y exclusividad a un grupo de compradores que en un comienzo se había presentado representando a un grupo brasileño. Nosotros preguntamos cuál era ese grupo y no se nos informó; se nos dijo que no estaban autorizados a hacerlo, lo que no nos pareció adecuado. El acuerdo de confidencialidad llegaba prácticamente hasta fines de julio, o sea que al comienzo de nuestra gestión esos inversores venían acompañados por el Presidente del sindicato en un acuerdo que tenían para darle participación en la propiedad de la empresa y un lugar en su Directorio. Estudiamos la propuesta junto con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Luego, esa gente interesada se presentó diciendo que eran

empresarios uruguayos que tenían una empresa de distribución; en ningún momento quedaba claro que esos inversores tuvieran el dinero necesario para afrontar las obligaciones que imponía CALVINOR. El pedido que ellos estaban haciendo, que nosotros como Corporación dijimos que en todo momento lo íbamos a facilitar, porque uno de nuestros objetivos era el mantenimiento de la unidad productiva, era que ellos asumieran la deuda que tenía el propietario. Nosotros dijimos que como Corporación no íbamos a poner piedras en el camino, que el calendario de pagos quedaba igual, e inclusive se mantenía la garantía financiera del Banco de Seguros del Estado, que tiene la hipoteca de los inmuebles, en función de facilitar la venta en ese momento. Terminó el acuerdo de confidencialidad y llamamos al propietario. Le manifestamos la decisión de la Corporación de realizar un llamado abierto para la venta de la empresa. El propietario, a pesar de tener impago el 90% del precio, es propietario legal y jurídico, por lo cual toda acción que tomemos debe tener su consentimiento. En ese momento, tras algunas conversaciones, y siempre en coordinación con el sindicato de la empresa y con los productores del norte uruguayo -quiero ser muy enfático en esto-, se consiguió -básicamente con la intervención de alguno de los productores- la firma de autorización del propietario de CALVINOR para realizar un llamado abierto, mediante el que también se comprometía a aceptar el resultado de ese llamado y a pagar la deuda de la Corporación con el producido resultante. En el caso de existir algún remanente, iba a ser para el propietario. Esa fue la base de lo que se firmó en el mes de agosto, lo que nos permitió hacer un llamado público en la prensa.

A partir de ese momento comenzamos a tener contacto con los números y estados contables de la empresa. Según el análisis realizado por un estudio contable contratado, BGB Consultores, que ya había trabajado con ellos en el período de la vendimia 2005 y tenía un conocimiento de la empresa y de sus empleados administrativos, dos de los cuales también colaboraron en el proceso, el caos que existía era tal que llevó aproximadamente un mes y medio recopilar toda la información. Aun así, ninguno de los pronunciamientos del Colegio de Contadores, ni siquiera el más leve que es el informe de compilación, aceptó una auditoría, una revisión limitada ni contempló el estado de situación que tenían los números. Se estableció el nombre de la información que relevamos como Inventario de Activos y Pasivos de la empresa VIBOBUSA y se hizo una publicación con el objetivo de tratar de acotar la posibilidad de aparición de nuevos pasivos.

El proceso constó básicamente de tres etapas. En la primera, cuando se presentaron las bases del llamado y la información técnica, se retiraron cincuenta de esos llamados. En la segunda, cuando fue posible presentar la información económica y jurídica de la bodega, que constaba de un alto número de embargos sacados del Juzgado, se vendieron los pliegos a un precio accesible, $ 2.500, pidiéndose la asignatura de un acuerdo de confidencialidad sobre la información recibida, y hubo diez interesados que los compraron. Y en la tercera, cuando se hizo la presentación de la oferta definitiva, hubo tres ofertas. En el interregno entre la compra de diez pliegos y la presentación, un poco por desviación profesional -somos contadores- y otro poco para que los interesados no salieran corriendo en función de la complejidad jurídica -alguno de ellos sí salió corriendo porque no le interesó- hicimos un resumen de activos, pasivos y patrimonio de la empresa y reuniones con cada uno de los diez. Conversamos brevemente sobre las características de la empresa, sobre la situación, sobre cómo la veíamos, y les entregamos esa información con el objetivo de motivar su presentación. Se presentan las tres ofertas y los plazos naturales continúan corriendo. En función del pedido de los trabajadores, allá por el mes de setiembre cuando arranca el proceso, hay un necesario mantenimiento de las vides para lo cual, como decíamos hoy, el segundo objetivo que nos habíamos planteado -que era el mantenimiento de la unidad productiva a través de su venta entre agentes privados- implicaba necesariamente presentar la mejor cara de la bodega. Con ese alto de embargos, con esa situación jurídica, con esa cantidad de deudas que equivalen prácticamente a dos años de ventas, nos parecía que la bodega debía presentar su mejor cara porque de lo contrario no iba a ser posible obtener el mejor resultado. Obtener la mejor cara de la bodega implicaba mantener las vides, de manera tal de llegar con las vides aptas para la vendimia 2006 y juntar la mayor cantidad de activos dentro de la bodega. En ese momento, la bodega contaba con 1:300.000 litros de vino; aproximadamente 300.000 litros de la vendimia 2004 y 1:000.000 litros de la vendimia 2005.

Recibimos algunas ofertas para comercializar el vino individualmente, pero lo único que tenía la Corporación en todo ese proceso era la autorización de los dueños de la bodega, por lo cual nos pareció que lo más conveniente era tener todos los activos juntos y lo mejor mantenidos posible. En ese momento, el diálogo con los trabajadores fue excelente. Inclusive, cuando se avecinaba la vendimia nos visitaron y trajeron un CD con la filmación de la situación en la que se encontraban las uvas y las vides. Efectivamente, la bodega mostró su mejor cara para el período de la venta.

Decía que se habían presentado tres propuestas. La primera era de YILTUR S.R.L., los mismos interesados que se habían presentado a mitad de año. Esa propuesta se mantuvo vigente durante veinticuatro horas, hasta que nos contactamos con ellos porque había faltado el requisito formal de la presentación de la garantía en el mantenimiento de la oferta. En el momento en que los llamamos nos plantearon que retiraban su oferta. En junio habían propuesto la participación de los trabajadores, y lo seguían manteniendo. Como la segunda oferta presentada también planteaba la participación de los trabajadores, ellos se sintieron dolidos, y por ese motivo retiraron su oferta. De cualquier manera, esta era peor que la de junio, porque prácticamente implicaba la administración por parte de ellos pero no ofrecían poner absolutamente ningún dinero como capital de trabajo, que era imprescindible, y mucho menos hablaban de las deudas.

La segunda oferta es presentada por un grupo uruguayo sito en la ciudad de Rivera, BRASURU S.R.L., que dicen ser representantes en Uruguay del Capital Merchand Bank, que no es un banco sino una correctora brasileña, sita en la ciudad de San Pablo. Mediante una operativa que realiza esta correctora con papeles brasileños que son canjeados en bonos cupón cero en Estados Unidos y serían tomados como garantía por la banca uruguaya, plantean pagar las deudas que tenía Calvinor, el US$ 1:000.000 que Parma debe a la Corporación y poner otro US$ 1:000.000 para capital de trabajo. Esa suma da prácticamente US$ 4:000.000.

Decía hoy que la bodega factura US$ 1:000.000 por año, por lo que haciendo una reingeniería importante - porque generalmente ha perdido dinero- podría llegar a tener un resultado líquido de US$ 100.000 por año, lo que implica entre treinta y ocho y cuarenta años para el repago de la inversión, lo que a todas luces es inviable.

De cualquier manera, esta segunda oferta de BRASURU, como condición final, estaba supeditada a la aceptación por parte del Banco de la República de la operativa de avales a través de papeles. Tenemos contacto prácticamente a diario con el Banco, y hay una persona designada por el Directorio para las relaciones con la Corporación. Esta no era una situación nueva sino que el Banco de la República ya la conocía porque se habían presentado con anterioridad.

El Banco nos adelantó, primero verbalmente y luego por escrito, que no iba a acceder a esa línea, por lo cual de hecho la propuesta caía. El Banco de la República sugirió que recurrieran a la banca privada, pero nunca existieron alternativas.

La tercera propuesta fue presentada por una "trading" canadiense llamada EPIC, que viene patrocinada por las Bodegas Carrau. Tiene una relación aproximada de quince años, durante los cuales estas bodegas han exportado sus vinos. Ellos hacen una propuesta que incluye la compra de activos pero no hacerse cargo de los pasivos. Aquí quiero sincerarme. Era de esperar que alguna de las propuestas viniera con un planteamiento de ese tipo, porque la historia había indicado que el Estado se hacía cargo de los pasivos.

En las bases definimos diferentes puntos a los cuales darles importancia. Siempre estuvo planteado que la unidad productiva se mantenía en el lugar que estaba, así como la defensa de las fuentes de trabajo y la afinidad del comprador al rubro. Una de las causas del fracaso de la venta anterior fue, justamente, la falta de afinidad con el rubro bodeguero. Como una de las ventajas de esta propuesta se valoró el hecho de que tenía un perfil exportador. Se está planteando perfilar a la bodega para exportaciones.

Aquí cabe recordar que dentro del programa de conglomerados que tiene la OPP en curso, uno de los cuatro casos piloto que ha tomado es el de las bodegas exportadoras. Por lo tanto, de alguna manera el tema es vinculable a lo que se está pensando desde la OPP en este sentido. La propuesta, entonces, incluye la compra de los activos, la compra de inmuebles -la fábrica en sí misma y las tierras y los viñedos- y la compra de 500.000 litros de 1:300.000 litros de vino existentes.

Siempre estuvo planteado, como Corporación, que el tema del pasivo de la empresa debía ser resuelto a través de la venta, es decir que con lo que se cobre por esa venta se pagarán los pasivos. Nos parece básico no seguir agregando pérdidas a las históricas, como las mencionadas de US$ 15:000.000 en el año 2001. La idea es hacer todos los esfuerzos para, en un proceso complejo, pagar los pasivos con el producido de la venta. Entendemos que eso es posible, y se han dado algunos pasos en ese sentido. De 1:300.000 litros de vino que había al principio, 300.000 litros eran de la vendimia 2004. Esos 300.000 litros ya salieron de la bodega y se cedieron como forma de pago a productores de uva del sur, que eran acreedores de Calvinor. Se hizo un proceso de negociación paralelo a todo esto. El remate era inminente, pero se llegó a un acuerdo con estos

productores y se pagó con vino la deuda que ellos tenían. Es un pasivo menos que se va a tener que encarar en el momento de la venta.

Siempre estuvo planteado que la vendimia 2006 fuera realizada por el nuevo dueño. El tema es que la complejidad jurídica no permitió que los tiempos dieran como para que el comprador se hiciera con la posesión de la bodega en el mes de diciembre. Cabe recordar que en el norte uruguayo la vendimia es un poco antes que en el sur.

A partir de fines de diciembre se abren dos procesos: uno de venta y otro de vendimia, y así lo encaramos. El proceso de venta corre por sus carriles, que tienen que ver con la resolución del camino jurídico a seguir en este caso.

Quiero manifestar a los señores Legisladores que desde el comienzo del nuevo Gobierno está a estudio una nueva ley concursal que resuelva el tema de los concordatos, quiebras y situaciones de empresas en dificultades, y que nos parece que este es un caso paradigmático en ese sentido. El afán de tratar de mantener una unidad productiva en una situación jurídica tan complicada, genera realmente un camino bastante engorroso y de difícil salida, sobre todo teniendo en cuenta que en este caso la Corporación está actuando mediante una autorización del propietario y que para todos los pasos a dar éste debe brindar su consentimiento.

Quiero ser bastante enfático en eso porque, como Corporación, debemos estar atentos a todos los actores en este tema.

Decía que había dos caminos. El segundo camino fue la vendimia, en el que se optó por replicar el que se había recorrido con éxito el año anterior. Desde el punto de vista jurídico, esto implicaba tener un convenio marco entre los productores del norte, la Corporación Nacional para el Desarrollo y Vibobusa, que permitía lo siguiente: Vibobusa otorgaba en comodato la bodega a los productores y estos serían los productores del vino, así como lo fueron en el año 2005. En este camino se decidió no innovar y se incluía un comodato de la bodega a los productores del norte y la prenda del vino. Se trataba de tres documentos a los que este año se agregó uno más, que entendimos que era importante completar, de cada uno de los productores con la Asociación de Viticultores del Norte.

Hubo un cambio en la Dirección de la Asociación de Viticultores del Norte que implicó un período de cierto ruido en la relación: cambiaron las autoridades y, con ello, el diálogo no fue tan fluido como lo había sido en la etapa anterior. Inclusive, uno de los delegados de la AVN se enfermó por esta situación -estamos hablando de mediados de enero-, y a partir de ese momento uno de los mayores esfuerzos que realizamos fue tratar de concentrarnos en el diálogo con los productores. En virtud de ese ruido al que hacía mención, la firma de los documentos no fue realizada en su totalidad ni en un primer momento, como debería haberlo sido.

Se comenzó a avanzar en la vendimia, la bodega recibe uva de los productores, y llegado determinado momento tanto la Corporación como el Ministerio nos preocupamos porque estábamos recibiendo uva de esos productores sin tener firmada la garantía necesaria.

En ese momento -fines de febrero-, se convocó a productores y trabajadores a Montevideo para mantener una reunión a la que asignábamos una importancia vital, pero no concurrieron. Por ello, decidimos tomar algunas acciones entre las que se incluía la ejecución de la prenda del vino del año anterior. Entonces, fuimos a Bella Unión y comunicamos a los productores que si no teníamos los documentos firmados no podíamos seguir adelante con el proceso de vendimia porque no contábamos con las garantías suficientes como para recuperar el dinero que se estaba poniendo del fondo del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

A tales efectos, se dio un plazo de setenta y dos horas; a las cuarenta y ocho horas los productores firmaron los documentos y se terminó realizando la vendimia con normalidad, como había sido planteado y como hubiera sido deseable que se hiciera desde el comienzo.

Quiero destacar que hay tres períodos claros en lo que se podría llamar la asistencia o el préstamo. De setiembre a mediados de enero -en que se empieza a realizar la vendimia- todos los aportes realizados a través del PREDEC fueron con destino a mostrar la mejor cara de la bodega, es decir, a preparar esa bodega para la venta. Cuando es inminente encarar el período de vendimia, los fondos van con destino a la vendimia, todos ellos con la garantía del vino producido.

Ahora se inicia otro proceso, que es posvendimia, porque la situación continúa planteada básicamente en tres lugares -aquí voy a referirme a la situación actual-: el proceso de venta continúa y estamos trabajando sobre la base de dos documentos. Como manifestaba a los señores legisladores, el proceso es tan complejo que no es posible firmar una promesa de compra-venta, sino que hay que hacer un paso previo que es un compromiso de promesa de compra-venta. Esto implica un período en el cual se va a encarar la resolución del tema de los pasivos, pues si no se soluciona y no se accede a facilitar la venta, la empresa no podrá ser vendida. Nosotros aspiramos a que se pueda resolver la cuestión de los pasivos en función del producido de la venta, porque la alternativa de este emprendimiento, lamentablemente, es la liquidación.

La resolución para Vibobusa es ser liquidada judicialmente y no hay otra posibilidad desde nuestro punto de vista.

El segundo aspecto es la relación con los trabajadores, en la que se fueron tomando determinadas resoluciones. Los trabajadores se manifestaron contrarios a la venta y aquí quiero destacar algo. Dentro de la propuesta de compra se plantea por parte de los compradores pasar a trabajar como máximo con el 70% de los trabajadores existentes ya en la plantilla, en función de una selección que se haría de acuerdo a las tareas y a las características de cada uno de los trabajadores analizada por un experto en materia laboral. Ese fue el único planteamiento realizado que tiene relación con los trabajadores en la oferta de compra. No existió ningún otro tipo de planteo, como mantener los procesos de la unidad productiva en Bella Unión, esto es, mantener no solamente la producción sino también el embotellado de vino allá; siempre estuvo planteado de esa manera. Desde el primer momento entendimos que, lógicamente, ese iba a ser un tema de discusión y esto fue planteado con la mayor claridad a los trabajadores.

Aquí quiero abrir un paréntesis para decir que el diálogo con los trabajadores fue muy bueno durante todo el proceso previo, hasta que se presentan las tres ofertas y hay dos de ellas que incluyen a los trabajadores. Prácticamente en el acto de apertura lo planteamos al Presidente del sindicato y a su abogado y les dijimos que a partir de ese momento pasarían a ser parte del proceso y, por lo tanto, la confidencialidad también los iba a abarcar ya que no se puede ser juez y parte

De cualquier manera, el tema del 70% fue planteado de primera y con total claridad, porque sabíamos que iba a ser complicado.

Este tema se encaró rápidamente como Gobierno, ya no solamente como Corporación. Tanto es así que sobre fines de enero y a solicitud del sindicato se realiza una reunión en el despacho del señor Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, con su presencia, de representantes del PIT-CNT, del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, y en función de la solicitud del sindicato, con la presencia, por primera vez, de una representante de los compradores. Ellos lo plantearon como condición y nosotros, como mediadores y en el entendido de que tenemos que hacer lo posible para facilitar una salida, lo propusimos al comprador, que accedió a que fueran a la reunión. De esa reunión de fines de enero sale un acta de preacuerdo que es labrada por los representantes del sindicato de Calvinor, que establece la creación de una bolsa de trabajo para los quince trabajadores -es decir el 30% del total de trabajadores- que quedarían cesantes en función de la venta.

Ese acuerdo es llevado por los trabajadores a la asamblea, y fue rechazado por unanimidad. Luego de ello, continuamos trabajando para tratar de resolver este tema y encontrar una solución para esos quince trabajadores. El tiempo transcurrió y cuando terminó la vendimia presentamos una propuesta de retiro incentivado, en función de que varios de los trabajadores plantearon la intención de hacerlo. Se presentaron siete personas, a las cuales se les pagó los haberes impagos y se les abonó un incentivo que consistió en la cifra que tenían por despido, más un 50% de esa cantidad.

Por otra parte, como saben los señores Diputados, las bodegas tienen una zafra muy grande; después de la vendimia los vinos quedan estacionados, por lo que hay una baja importante en la carga de trabajo. Entonces, como el personal no se había tomado ni cobrado las licencias desde el año 2002, planteamos que se tomaran la licencia los trabajadores que no iban a ser necesarios en la siguiente etapa y que cobraran los haberes correspondientes. Por lo tanto, el viernes pasado los diecinueve trabajadores que iban a hacer uso de su licencia concurrieron al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de Bella Unión a cobrar lo que les correspondía. Ahora se abre un período en el cual van a estar trabajando veintitrés empleados en funciones de mantenimiento de los vinos y, si es posible, en su embotellado.

El tercer frente de atención es el de los productores. Mantuvimos una reunión con cuatro de ellos en Montevideo hace una semana y tratamos, básicamente, cuatro temas, que están siendo encaminados. Uno de ellos consiste en una reunión con los compradores, la cual está planteada para los próximos días. Otro refiere a la comercialización del vino existente; nosotros planteamos reiteradamente la necesidad de comercializar ese vino, que está prendado, para recuperar los fondos aportados por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. También se planteó otro tema, que es una nueva necesidad de los productores, que no había aparecido en el proceso anterior. Me refiero a la que tienen debido a las deudas en el fideicomiso del Banco de la República. En ese sentido, estamos tratando de hacer un puente, de generar un vínculo con el fideicomiso del Banco de la República, ya que tenemos muy buenas relaciones por diversos temas e, inclusive, por empresas que son de propiedad de la Corporación Nacional para el Desarrollo. Entonces, podemos decir que ha aparecido la posibilidad de cancelar las deudas que tienen con el Banco de la República, con el activo que generaría la venta del vino que es propiedad de los productores. Esto les quitaría un peso muy importante. El cuarto punto que se trató consiste en una pequeña asistencia financiera que estaría requiriendo la Asociación de Viticultores del Norte para ponerse al día con sus cuestiones administrativas, ya que es la propietaria jurídica del vino, a través de la resolución jurídica que se tomó en los años 2005 y 2006. Por tanto, cualquier tipo de comercialización pasa por la situación administrativa correcta de la AVN.

Básicamente, esta es la situación al día de hoy. Lo último que quiero decir, como comentario general, es que estamos realizando una experiencia sumamente importante, porque intentar desde el Estado hacer el rescate de una unidad productiva, con una situación jurídica como la que tiene esta empresa, no es sencillo. Vamos a intentar aprovechar esta experiencia para la legislación futura, que es tan necesaria, máxime teniendo en cuenta la enorme capacidad instalada que tiene actualmente Uruguay en su economía, que en buena parte podría ser utilizada para fines productivos.

SEÑOR POZZI.- No es fácil seguir la exposición que se ha realizado porque el tema tiene una gran complejidad.

El señor García se refirió a siete trabajadores que habrían optado por el despido incentivado y a veinte que están haciendo uso de su licencia. Asimismo, habló de los productores, con quienes ustedes están trabajando para solucionar su problemática.

Lo que quisiera saber es cómo está la relación con los trabajadores a los efectos de discutir las alternativas que se pueden seguir. Hago esta consulta porque de acuerdo a lo que ustedes plantearon, estarían en danza ocho puestos de trabajo. Me gustaría saber cómo se llega a la cifra de quince, planteada como un objetivo.

Por otra parte, quisiera saber por cuánto tiempo estarán de licencia los trabajadores, y si se tomarán toda la licencia atrasada. También quisiera saber si alguna de las veintitrés personas que está trabajando tiene licencia para tomarse. Hago estas preguntas porque esos pequeños detalles son los que después complican las cosas.

SEÑOR LONGO.- El informe brindado ha sido muy pormenorizado y los números que se tiraron sobre la mesa me parecen muy importantes, pero me generaron algunas dudas. Se dijo que actualmente la deuda generada por el titular de la empresa asciende a US$ 1:800.000. También se dijo que esta persona debía US$ 900.000, ya que había abonado solamente US$ 100.000 de la deuda que tenía cuando se inició el negocio, y que debía los embargos. Por lo tanto, quisiera saber si el paquete grande de embargos del que se habló está incluido en los US$ 1:800.000. Asimismo, me gustaría saber en qué situación jurídica se encuentra actualmente el tema empresarial, es decir, si está en concordato o quiebra.

SEÑOR GARCÍA (don Álvaro).- No hay ningún proceso concursal.

SEÑOR LONGO.- También me interesaría saber si el propietario tiene alguna denuncia penal por insolvencia fraudulenta.

Por otra parte, se habló del valor actual del emprendimiento, pero no me quedó claro cuál era luego de todos estos problemas. Digo esto porque puede haber un valor venal, pero no sabemos cómo está la situación

teniendo en cuentas las deudas existentes. Por lo tanto, me gustaría que ese aspecto se aclarara un poco más.

Quisiera saber en qué etapa está el proceso de venta de la empresa porque había un compromiso o negocio preliminar que se estaba por hacer, y relacionar esto con el tema de los trabajadores.

Por otro lado, quisiera saber cuántos productores están involucrados con lo que sucede en el norte.

SEÑOR GARAT.- Como Diputado del departamento de Artigas tengo una especial preocupación por la negociación que se está dando. Comparto totalmente que esta empresa se debe vender, y seguramente el procedimiento que se está llevando adelante debe ser el más acertado en el aspecto jurídico. Desde un principio teníamos conocimiento de la complejidad del tema, y como Diputado de este departamento nuestra gran preocupación es que se mantengan las fuentes laborales.

Como todos sabemos, al departamento de Artigas le cuesta muchísimo más que a otros generar fuentes de trabajo y la situación es siempre un poco más grave, por lo que perder una sola fuente de trabajo genera muchos problemas.

Nos consta que la producción de uvas va en aumento y no nos gustaría que en el futuro tuviéramos que sacarla fuera de nuestro departamento, puesto que la planta tiene una capacidad ociosa importante y puede absorber mucho más de la que ha recibido hasta el momento. Nos gustaría muchísimo que en función de los ciclos biológicos hubiera un compromiso de parte de la empresa que seguramente va a comprar CALVINOR en cuanto a absorber todo ese volumen o esa producción de uvas, que seguramente en poco tiempo va a ser mucho mayor de la que tenemos hoy.

La otra preocupación que tenemos es que pueda haber reducción en la plantilla de trabajadores. Tenemos temor que en el circuito de producción industrial se obvie a alguna de las partes del proceso que culmina con el embotellado, haciéndose en otro lugar. Nos gustaría mucho no perder ninguna fuente de trabajo y que el vino cumpliera todo su ciclo industrial dentro de la planta, porque de otro modo esto podría tomarse como justificativo -mayor o menor, dependiendo de las circunstancias- para que pueda haber alguna movilización de la planta o de la producción. Reiteramos que no nos gustaría perder la producción, la fuente de trabajo ni la planta, con sus bienes de capital allí instalados.

Concretamente, queremos saber por qué la Corporación es la que hace en este caso la reducción de la plantilla de funcionarios, y si había o no alguna posibilidad de que lo hiciera más adelante, aunque descontamos que habrá hecho todos los esfuerzos en ese sentido. Queremos saber si existe la posibilidad de que esta empresa canadiense, que supuestamente cuenta con el más alto de los prestigios -lo que nos consta por la empresa nacional sponsor-, que seguramente debe ser muy seria, responsable y con mucho crédito comercial, hiciera un esfuerzo y mantuviera la plantilla de trabajadores que se tenía hasta el momento.

SEÑORA PRESIDENTA.- Quisiera corroborar si hay o se proyecta algún despido de la plantilla de trabajadores de la empresa, y de ser así, cuál es el motivo.

Como habrán podido apreciar en la versión taquigráfica, tanto los trabajadores como los propios productores manifestaron su preocupación en cuanto a que toda la cadena productiva no se realizara dentro de la empresa, y me gustaría saber si es así. Además, si esa reducción de personal está prevista que sea permanente o hay alguna proyección de una bolsa de trabajo para una futura actividad o emprendimiento dentro de la misma empresa.

SEÑOR GARCÍA (don Álvaro).- En cuanto a la pregunta referida a los trabajadores, queremos aclarar que apostamos al diálogo en el pasado, ahora y en el futuro.

En lo que refiere a las etapas del proceso de venta, decimos que siempre tuvimos muy claro que podrían estar más adelantadas si hubiera habido una posición diferente de los trabajadores y, en esta última etapa, de los productores, que han manifestado desacuerdos. Nuestra idea es, como dijimos, apostar al diálogo. En este caso hubo retiro voluntario incentivado de siete trabajadores, que es una cantidad relativamente pequeña.

Por otra parte, la propia empresa compradora sería parte de la bolsa de trabajo en el caso del aumento de la actividad.

En lo que refiere a la mayor producción, es verdad que CALVINOR podría producir mucho más, pero todos tenemos que ser muy conscientes de que la gestión de una empresa no pasa solamente por la producción, sino también por que esta pueda ser colocada, vendida y genere rentabilidad para que el emprendimiento siga funcionando. Evidentemente, hay una apuesta grande a hacer crecer la producción para la exportación. Hoy en día el mercado uruguayo está saturado de vino y ese es uno de los grandes problemas que existe.

En la versión taquigráfica pudimos leer que se trataba de dos millones de litros de vino y eso es inexacto; si así fuera, lo venderíamos inmediatamente. Ese valor está absolutamente fuera de contexto, de la realidad de hoy en día del mercado uruguayo. La gestión de una empresa pasa por todos los aspectos, inclusive por analizar el mercado y ver cuál es la mejor manera de producir para generar rentabilidad y que esta, a su vez, genere la sustentabilidad de la empresa.

En esta propuesta es muy importante el acuerdo con esta "trading" canadiense que permitiría, a través de ella, producir y aumentar la exportación de vinos uruguayos.

Se habla mucho acerca del "boom" y de la exportación de vinos uruguayos; no obstante tenemos que trabajar muchísimo. Las exportaciones de vinos son bastante pequeñas en relación con otra serie de productos uruguayos. Me parece que con la calidad de vinos que tenemos, el Uruguay debería trabajar mucho más, y esta propuesta va en el sentido de crecer en el exterior.

El tema de si se absorberá toda la producción es muy importante. Dentro de lo que era el esquema anterior de CALVINOR existía un acuerdo con los productores para comprar todas las uvas durante veinte años a un precio determinado por INAVI, con algunos ajustes por la cuestión de calidad de las uvas. Eso implicaba una obligatoriedad de compra de la bodega de toda la producción de uva. No voy a juzgar si está bien o mal; lo que digo es que necesariamente la bodega tenía que producir todo ese vino, estuviera como estuviera la situación del mercado, y eso implicaba muchas veces hacerse de un stock excesivo. Probablemente algún resultado negativo en algún momento tuvo que ver con esa situación. Y aquí estoy hablando como gestión de empresa. De cualquier manera, nos consta que es una situación absolutamente importante y hemos dado pasos en ese sentido. ¿Por qué? Porque el comprador plantea -es bueno recordarlo- que ese contrato no siga vigente. En el sector vitivinícola no existe ese tipo de contratos; existía únicamente en Bella Unión.

Por cierto, hemos mantenido diálogo con los productores y conocemos la inversión que se ha realizado, que ha generado las deudas del fideicomiso del Banco de la República, que en algunos casos están en proceso de remate, y la angustia familiar que eso genera. Hemos atendido esa parte del proceso y, en el diálogo que estamos llevando adelante, hemos conversado del tema con el comprador.

Existirían algunas posibilidades, no de compra de la uva pero sí de producción y comercialización de vino con la uva remanente. No quiero adelantarme mucho en esto porque los productores están al tanto, inclusive a través del uso de alguna de las marcas y no quiero entorpecer las negociaciones, pero este tema está arriba de la mesa. La idea es darles la tranquilidad de que van a poder colocar razonablemente la producción de uva que tienen en este momento. Ese tema está atendido, estamos intentando solucionarlo a través de la negociación.

SEÑOR POZZI.- Si el Presidente de la CND cree que esto último que dijo con respecto al proceso que se está llevando adelante con el vino es información delicada y no debe constar en la versión taquigráfica, hagamos un acuerdo para quitarlo. Si cree que entorpece cosas y si está mal que sea público, lo hacemos.

SEÑOR GARCÍA (don Álvaro).- No hay ningún problema en manejar lo que se ha dicho porque todas las partes lo conocen; de repente hace unos días atrás no era así porque eso es parte de la dinámica de una negociación, pero ya se lo trasmitimos a los productores, se lo habíamos trasmitido hace algún tiempo y cada vez lo hacemos con más fuerza porque este es todo un proceso. En ese sentido, tenemos esperanza de que esta pueda ser una salida de tranquilidad para los productores y de aceptación por parte del comprador. Se trata de aproximadamente doce productores que están involucrados con la producción de uva.

La señora Presidenta preguntaba si en un futuro existirán despidos. Eso va a depender del diálogo que se tenga; acá hay un manejo del tiempo. También se me preguntaba por la etapa en que se encontraba el proceso de venta; quizás podría estar más adelantado si el diálogo hubiera sido llevado de manera diferente con trabajadores y productores. Las dificultades se plantearon; no nos preocupan las dificultades sino la falta de diálogo. Estamos tratando de dar pasos lo más rápidamente posible en el sentido de encontrar la mejor salida de la bodega, que para nosotros sin lugar a dudas es la venta, y también eso depende de la respuesta que encontremos en estos dos grupos: los trabajadores y los productores.

No puedo adelantar nuevas situaciones; quizás dependiendo de los tiempos se deba hacer una rotación, otros trabajadores tomen su licencia y veamos cómo el paso del tiempo va llevando adelante las cosas, pero repito: estamos hablando de un número relativamente bajo de trabajadores en comparación con otros casos. Estamos convencidos de que es importantísimo el mantenimiento de la fuente de trabajo, y más en un departamento como Artigas. Pensemos que la alternativa que tenemos a esto es la caída de la fuente productiva, de cero fuentes de trabajo. Como decía hoy, son pocas las diferencias que existen para solucionar, son pocos los problemas y tengo plena esperanza de que lo vamos a hacer. Quedarían en una situación como hace años no gozan los trabajadores, en una situación normal con todos los beneficios sociales. Realmente este tema es muy angustiante porque prácticamente desde que ingresó el comprador anterior el deterioro fue tal que los trabajadores pasaron pocos períodos de normalidad en cuanto a percepción de sus haberes y goces de sus derechos. También estamos hablando de que esa es la apuesta futura, siempre con el norte de la venta.

Quiero decir que el esfuerzo y los aportes económicos que se han realizado están garantizados, como yo decía hoy, con la prenda del vino pero tienen un límite en el tiempo. Acá no se pretende repetir situaciones pasadas en las que el apoyo financiero era interminable; se trata de solucionar el problema de manera genuina, de que haya un emprendimiento que salga adelante, de que crezca, pero no de la necesidad permanente de uso de fondos públicos para seguirlo financiando.

Por lo tanto, quiero ser lo bastante claro en que si ha habido una asistencia financiera -este es el pensamiento no solo de la Corporación sino del resto del Gobierno que está trabajando en esto- es con el fin de que la salida sea la venta. Siempre fue planteado de esa manera, y si los tiempos se dilatan un poco es para que justamente, a través del diálogo, podamos llegar a esa resolución de venta de la mejor manera posible.

SEÑORA PRESIDENTA.- Agradecemos a la Corporación Nacional para el Desarrollo los elementos que han volcado a la Comisión; estaremos evaluándolos en estos días y les enviaremos la versión taquigráfica correspondiente a su participación en esta Comisión.

SEÑOR GARCÍA (don Álvaro).- Quiero ofrecer no solo a la Comisión sino a los Diputados en particular, frente a cualquier duda o inquietud, una entrevista para juntarnos, conversar y llevar los temas adelante. Lo hemos hecho con muchísimos actores; lo hacemos ahora con el Poder Legislativo, y lo seguiremos haciendo.

SEÑORA PRESIDENTA.- Muchas gracias. Si tienen alguna información o documento que entiendan de utilidad para adjuntar al acta de la Comisión, pueden entregarlo a los Secretarios.

(Se retira de Sala la delegación de la Corporación Nacional para el Desarrollo)

(Ingresa a Sala una delegación del Sindicato de Trabajadores Guardahilos de ANTEL)

——La Comisión de Legislación del Trabajo tiene el gusto de recibir a la delegación del Sindicato de Trabajadores Guardahilos de ANTEL, integrada por la Secretaria, señora Alba Colombo, el Asesor, doctor Pablo Monsuárez y el Síndico, señor Gustavo Rodríguez Velázquez.

Les cedemos la palabra.

SEÑORA COLOMBO.- El motivo por el cual solicitamos esta entrevista es informar sobre la situación de 230 agentes guardahilos afectados al tendido de cables que depende de ANTEL.

La situación de estos trabajadores es bastante peculiar. Algunos de ellos tienen una antiguedad de treinta años, y muchos de ellos entre diez y veinte años de trabajo, pero ANTEL no los considera funcionarios, si bien siempre han prestado este servicio para el ente. Además, no tienen ningún tipo de contrato ni de arrendamiento. La relación contractual consiste en que ANTEL les paga el salario. Ellos están afectados a la tarea las veinticuatro horas del día y trabajan los trescientos sesenta y cinco días del año, ya que no tienen suplentes y no tienen ningún tipo de cobertura asistencial. Hemos tenido instancias en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social a los efectos de regularizar esta situación, fundamentalmente en el entendido de que los trabajadores debemos tener un horario, días establecidos de trabajo y descanso. En este caso no es así. En el Ministerio se ha presentado la parte jurídica de ANTEL, y tuvimos instancias con el Directorio y ahora con sus asesores.

Lo que nosotros planteamos es el contrato de función pública, en primer lugar porque se trata de puestos de trabajo genuinos y es una tarea a la cual los trabajadores han estado afectados durante muchos años. Además, es una tarea necesaria para el ente. Cuando nos reunimos con el Directorio de ANTEL, el doctor Carvalho nos planteó la posibilidad de hacer un llamado público abierto. Nos negamos sistemáticamente a ello, en función de que en esos cargos ya están trabajando doscientas treinta personas, que son necesarias para el ente. En muchos casos se desconoce la tarea que realizan. Hay uno solo en Caraguatá y dos en Valle Edén, por ejemplo, que no están en el área metropolitana sino en el interior.

Esto ni siquiera representa un costo para el ente. Una de las cosas que se nos plantea es que son cargos políticos, lo cual rechazamos de plano. Nosotros venimos a discutir en función de su condición de trabajadores. También se nos dijo que los sueldos eran altos. En una asamblea de su sindicato, los trabajadores decidieron cobrar, a través del contrato de función pública, por la tarea asignada a cualquier agente guardahilos que está amparado como funcionario de ANTEL.

Estamos tratando de regularizar esta situación. En la última reunión que tuvimos la semana pasada se nos informó que sigue pendiente el tema del llamado abierto, y preguntamos si se contemplaba la efectividad de estos trabajadores como tales. En ese marco discutiríamos, pero rechazamos de plano el llamado público abierto cuando ya hay trabajadores asignados a esos cargos.

SEÑOR RODRÍGUEZ.- Ya habíamos planteado en esta Comisión nuestra problemática. Han pasado los meses y todavía no tenemos claro qué va a pasar con nosotros. De las conversaciones que hemos tenido con ANTEL no hemos sacado nada concreto, por lo que los compañeros siguen con la incertidumbre de qué va a pasar, porque al cerrarse las paritarias tampoco vamos a entrar en el contrato de función pública. No se sabe qué manejo va a hacer el ente con nosotros ni si va a llamar a una licitación.

La vez anterior que vinimos se nos dijo que iban a hacer un pedido de informes a ANTEL, y no nos quedan muchas más puertas para preguntar en qué está lo nuestro.

SEÑOR MONSUÁREZ.- Pienso que en este asunto ha habido una evolución que yo considero positiva, como el hecho de que la Central haya amparado o acompañado a personas que, indudablemente, están en una situación de dependencia evidente y que son trabajadores y que haya dicho que todas aquellas personas que hubieran cometido irregularidades o no hubieran cumplido adecuadamente con su trabajo no serán amparadas por no haber cumplido con el rol que debe cumplir todo trabajador.

Asimismo -quebrando un poco una lanza en cuanto a esta evolución- creo que el Directorio de ANTEL se ha mostrado un poco más receptivo que la vez anterior. Si bien no hay una decisión definitiva sobre el tema, se ha avanzado en algunas cosas con el apoyo de la Central y especialmente con el de la compañera Colombo, se ha ido evolucionando y se han mantenido reuniones. Esperemos que se llegue a feliz término, pero al día de hoy parecería que el Directorio de ANTEL se ha avenido a considerar la situación de doscientas veinte personas que trabajando en régimen de dependencia -dependencia encubierta evidente, porque reciben órdenes, un salario mensual fijo y permanente y con una cantidad de limitaciones como la falta de cobertura médica y demás- y ha ido entablando un diálogo en el que se está en este momento. Esta es un poco la diferencia entre la comparecencia anterior y la actual.

Sin duda que la aspiración es que estas personas queden bajo el contrato de función pública que es lo que la ley y los lineamientos actuales marcan o, si el mecanismo elegido es otro, que quedara asegurado su trabajo.

Más allá de eso, como abogado, quiero expresar mi satisfacción de que personas que se encuentran en relación de dependencia encubierta sean considerados como tales y sean defendidos, dejando de lado temas de carácter político que no hacen a la cuestión de base filosófica sustancial que es que estamos frente a gente que pertenece a la clase trabajadora.

SEÑOR BARREIRO.- Después que ustedes estuvieron en la anterior oportunidad en la Comisión, nosotros tuvimos un ámbito de discusión que fue el Presupuesto Nacional. Pensamos que esta situación estaba comprendida en uno de sus artículos. Como quedaban algunas dudas se intentó, en su momento, establecer específicamente que los guardahilos de ANTEL estaban amparados por ese artículo. En ese momento se entendió que el artículo era claro, que era evidente y no se votó la modificación que se había propuesto.

Luego vino el ámbito de discusión en las paritarias que, según se nos informa, ha terminado. Tengo entendido que en el Directorio de ANTEL hay buena voluntad para discutir el tema y para encontrar alguna solución, pero quería preguntar si el reconocimiento gremial dentro de ANTEL es solamente hacia SUTEL y cuál era la posición que tenía SUTEL respecto a este reclamo, que a nosotros nos parecía claro. Inclusive, tuvimos información de que la relación de dependencia era tan clara que hasta se descontaba del sueldo los aportes al Banco de Previsión Social por parte de ANTEL. Queríamos preguntar cuál era esa posición y en qué está ese relacionamiento ahora, porque creo que es importante la posición del sindicato, más allá de la que tiene el PIT-CNT, que la tenemos clara.

SEÑORA COLOMBO.- Cuando los trabajadores resuelven organizarse sindicalmente a efectos de tener un espacio para reivindicar su situación particular lo hacen en función de que habían tenido algunas instancias con los compañeros de SUTEL y de que allí se les planteara que su situación no iba a ser contemplada porque los compañeros de SUTEL están con el problema de los funcionarios de ANTEL.

Nosotros no podemos entrar en la interna de SUTEL, pero constatamos que no ampara. Más allá de que el Directorio reconozca -está bien; no vamos a hacer cuestión de esto- a SUTEL como sindicato, hoy allí hay un montón de nuevas realidades en situación de desregulación como los call center, la saeta o este sindicato, por la situación heredada de los Gobiernos anteriores, que deben ser reguladas en algún ámbito. Esto no está contemplado, entonces, por SUTEL y por eso nosotros venimos reivindicándolo desde abril a la fecha.

SEÑOR BARREIRO.- Quisiera hacer una última pregunta. ¿Hay algún plazo preestablecido por el Directorio de ANTEL, en cuanto al cese de actividad de estos funcionarios, o las conversaciones siguen?

SEÑORA COLOMBO.- Teníamos como plazo límite el mes de diciembre del año pasado para que los trabajadores quedaran desafectados de sus puestos de trabajo. En función de las acciones del sindicato -acompañados, como decía el doctor Monsuárez, por la Central- este plazo se revió en función de las acciones de los trabajadores organizados. Ahora lo que se está haciendo es seguir con las discusiones e ir viendo los pasos a seguir.

Nosotros decimos que este tema podía haber sido de fácil resolución, porque partimos de la base de que, fundamentalmente, son trabajadores que tienen muchísimos años en esa tarea que está involucrada en el proceso de gestión del ente. Por lo tanto, no podemos borrar ni desconocer a estos trabajadores.

Por otro lado -y para nosotros es fundamental- nosotros no podemos entender que haya trabajadores sin horario de trabajo, sin descanso y sin cobertura asistencial. Son trabajadores que si sufren accidentes, terminan siendo atendidos en los hospitales de los pueblos porque no tienen cobertura ni siquiera en el Banco de Seguros.

SEÑOR MONSUÁREZ.- Desearía hacer algunas precisiones respecto a las preguntas del señor Diputado Barreiro.

En primer lugar, quiero decir que los guardahilos no se integraron a las paritarias, sino que están corriendo por una especie de cuerda separada. Lo que hay son conversaciones con la compañía de la Central, con el PIT-CNT o directamente con el Directorio del Ente, pero no integraron las paritarias y del plazo adicional de quince días para presentarse en caso de que no hubieran sido considerados, tampoco va a ser utilizado por los trabajadores porque sería deslegitimar el ámbito que ya está instaurado y en curso.

En segundo término, si bien no ha habido un reconocimiento formal por parte del Directorio de ANTEL al sindicato de guardahilos -no voy a entrar en la interna sindical de ninguna manera; simplemente digo y reconozco también que ha habido algunos gestos del Directorio reconociéndolos como voceros de un grupo organizado y sindicalizado- se le han dado ciertos beneficios como puede ser no descontar los días que vienen a las reuniones estrictamente sindicales. Quiere decir que, tácitamente, el Directorio está respetando la actividad del grupo de trabajadores organizados y sindicalizados.

Hay una serie de procesos jurídicos de naturaleza laboral que fueron iniciados por una serie de colegas -entre los que me incluyo- en el año 2002. Ante estas negociaciones esos procesos fueron suspendidos de mutuo acuerdo por las partes para no entorpecer. La voluntad de ambas partes es llegar a un acuerdo global sobre el asunto. Por lo tanto, pondremos de nuestra parte la mejor buena voluntad para llegar a una solución.

SEÑORA PRESIDENTA.- La Comisión de Legislación del Trabajo agradece la presencia de la delegación. Asimismo, quiere informar que le enviaremos la versión taquigráfica de esta sesión, así como también al Directorio de ANTEL.

La Comisión en el día de mañana evaluará lo que ustedes han planteado y hará las gestiones correspondientes para hablar con integrantes del Directorio, a fin de saber cómo están siguiendo las conversaciones que se están manteniendo y qué podemos articular nosotros desde aquí.

SEÑORA COLOMBO.- Agradecemos a los miembros de la Comisión que nos hayan recibido, y estamos a las órdenes para lo que ustedes consideren.

SEÑORA PRESIDENTA.- Se levanta la reunión.